

2023年新入职银行理财经理年终述职报告 (优质8篇)

开题报告是对科研项目的目标、意义、方法和计划进行详细说明的一种书面材料。以下是一些优秀的整改报告范本，其中包含了对问题的深入挖掘和分析，希望能为大家提供一些借鉴和思考。

新入职银行理财经理年终述职报告篇一

董事长、总经理、各位领导、各位同仁：

大家好！

时光飞逝，岁月如梭，回顾20xx年，是忙碌的一年，对公司的财务管理工作来说是至关重要的一年，在公司领导和各部门经理的大力支持与配合下，严格管理，在财务基础工作，全面预算管理，提供经营决策依据，发挥支撑服务，加强财务检查及组织业务学习等方面做了许多踏实的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果，提高了财务管理水平，很好地配合了公司的中心工作，当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，现将本人20xx年工作完成情况和总结汇报如下：

第一部分：作为公司理财经理，我的工作职责是：

- 1、严格遵守集团公司各项规章制度及财务管理制度，贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。
- 2、完善企业财务管理体系，对财务部门的日常管理、财务预算、资金运作等各项工作进行总体控制，提升企业财务管理水平。组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度，严禁收入跑、帽、滴、漏。

3、搜集与评价融资方式及成本；建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全。

第二部分：明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

3、充分发挥部门的“职能”，加强管理，加快工作效率，并向财务经理汇报工作。

在这里，我非常感谢公司领导对我工作的信任与支持[]20xx年，我将继续以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

以上是我20xx年度的述职报告，如有疏漏和不当之处，请各位领导及公司同仁批评指正，同时也祝愿公司繁荣昌盛！

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人[]xxx

20xx年x月x日

新入职银行理财经理年终述职报告篇二

董事长、总经理、各位领导、各位同仁：

大家好！

时光飞逝，岁月如梭，回顾2021年，是忙碌的一年，对公司的财务管理工作来说是至关重要的一年，在公司领导和各部门经理的大力支持与配合下，严格管理，在财务基础工作，全面预算管理，提供经营决策依据，发挥支撑服务，加强财务检查及组织业务学习等方面做了许多踏实的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果，提高了财务管理水平，很好地配合了公司的中心工作，当然，在取得成绩的同时也还存在一些不足，现将本人2021年工作完成情况和总结汇报如下：

第一部分：作为公司理财经理，我的工作职责是：

- 1、严格遵守集团公司各项规章制度及财务管理制度，贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级交办的各项任务。
- 2、完善企业财务管理体系，对财务部门的日常管理、财务预算、资金运作等各项工作进行总体控制，提升企业财务管理水平。组织做好会计核算和监督，建立健全收入稽核制度，严禁收入跑、帽、滴、漏。
- 3、搜集与评价融资方式及成本；建立健全固定资产管理制度，组织资产清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金管理，确保资金安全。

第二部分：明年的工作构想及要点：

- 1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培

训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

3、充分发挥部门的“职能”，加强管理，加快工作效率，并向财务经理汇报工作。

在这里，我非常感谢公司领导对我工作的信任与支持，2022年，我将继续以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

以上是我2021年度的述职报告，如有疏漏和不当之处，请各位领导及公司同仁批评指正，同时也祝愿公司繁荣昌盛！

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人：___

2021年_月_日

2021银行理财经理年终述职报告5

20__年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了

爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务____万元，完成计划的 __. __%，办理承兑汇票贴现x_□金额x_x_元，完成中间业务收入x_元，完成个人揽储x_万元，同时也较好的完成了基金销售、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，协助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近____万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很平常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

“客户的需求就是我的工作”

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经

理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。今年_月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款__万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，

从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在____年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

新入职银行理财经理年终述职报告篇三

从20xx年到20xx年，我分别任职银行公司类客户经理与xx公司财务人员，先将这几年来主要工作内容述职如下。

现代银行对于客户都有一种“主动出击”的心理态度，在20xx年到20xx年这段时间中，我就主要负责有负债业务这一项工作内容，即负债业务，为银行拉存款，维护已有客户，拓展新账户，保证银行存款规模可以稳定或是增长。在实际的工作中，我一是坚持“上门维护”，上门维护是银行客户经理日常客户关系维护最常见、运用最为广泛的方法。所以在工作中我通常都是主动上门征求客户的意见，了解客户的需求，设计创新产品，最大限度地满足客户需求。工作内容不仅包括上门取单、送单和提供咨询服务等传统服务，还包括协助客户进行资金安排，设计理财方案等；第二是走“情感路线”。客户经理在客户关系维护过程中注重银行、客户经理与客户之间的感情交流，在彼此亲近、认可、相互帮助的基础上，建立与客户之间和谐稳固的关系。客户经理在营销产品的同时，所以我在工作中会尽最大努力运用良好的人际关系、诚挚的个人情感与客户建立稳定、持久的关系；第三是进行“交叉销售”。银行稳定客户的基本方法有两种：一是提供高质量的维护，二是交叉销售银行的产品。客户在一个银行得到的服务越多，其转向其他银行的兴趣越小。所以在工作中我会对客户进行交叉销售，如代发工资、银行卡、储蓄业务、个人理财业务、机构理财业务等；第四，进行顾

问式营销。顾问式营销维护是营销人员在以专业营销技巧进行业务营销的同时，能运用分析、综合、创造、说服等能力，满足客户的需要，并能预见客户的未来而提出积极的建议，以求达成双方长期合作的业务关系并实现双方的互利互惠。顾问式营销的核心是发挥营销人员对客户的顾问、咨询、维护功能，谋求双方的长期信任与合作。我在对企业客户的顾问式营销中，做到了客户优先，是双方都实现了满意共赢，并对客户的业务开展进行了一定的客观指导，为客户提供了具有价值的参考信息。

银行的资产业务也就是信贷业务，这也是银行的主要业务内容之一，在银行工作期间，我也主要负责了资产业务。在工作中，我能严格遵守规章制度，把好信贷资产质量的第一关口，作为一名客户经理，我深感自己肩上担子的分量，稍有疏忽就有可能造成信贷风险，因此，我不断提醒自己，不断增强责任心。在实际的工作总，我一是严格执行上级对于信贷风险控制的思想规定，进一步对信贷风险进行控制，对授信行为进行规范。严密了贷前调查、审查及审批手续，对信贷人员贷前调查的范围及要求，确保信贷调查材料真实有效；二是扎实细致地开展贷后检查工作，定期和不定期地对企业经营状况和抵押物状况进行检查和分析，认真填报贷后管理表；三是切实做好贷款五级分类工作，制定了五级分类的具体操作实施细则，对客户进行统一分类，从而提高了信贷管理的质量；四是对流动资金贷款、贴现贷款，承兑汇票在上报审批过程中严格执行总行要求的调查、审查、审批环节的统—格式，切实从源头上控制信贷风险；五是积极配合总行信贷处做好信贷检查工作，在检查中没有发现一例违规现象，信贷工作得到肯定和好评。

中间业务通常是指，不占用贷款规模，不直接动用银行资金，主要依靠为客户提供各种中介服务和金融服务来获取收入的业务。一般情况下，中间业务具有成本低、风险低、收益高等特点。在银行中间业务工作开展上，我首先是开展深入的市场调查。中间业务属中介性业务，其前提是接受客户委托。

因此发展中间业务不能一厢情愿，必须适应客户的需要，取得客户的信任。而要适应客户的需要，首先要了解客户对金融服务的要求。拓展中间业务不仅取决于银行能办什么业务，更主要的是客户需要哪方面的金融服务。只要及时了解客户不断增长的需求，适时推出和提供优质、高效、全方位的系列化金融服务，促进了银行中间业务健康、快速、稳步地发展。

20xx年，我进入到了一家新的公司，担任财务人员。面对工作岗位的转变，我做到了顾全大局、服从安排、团结协作。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与所有的同事一起做好财务审核和监督工作；其次，我能够坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务核算工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用；第三，在工作中任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。除了完成报账工作，我还同时兼顾其他相关业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成核算任务的同时起草公司费用开支管理办法及薪酬管理办法等，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用；第四，我做到了、爱岗敬业、提高效率。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中；第五，加强自我学习，作为一名财务

工作者,深感业务学习的重要性,不仅要学习掌握国家有关财务政策法规,还要结合财务制度的不断变革更新自己的业务知识,以适应新形势、新发展的需要。所以,自己对财务专业的业务学习一直比较重视,经常请教上级主管部门,与同行沟通,并结合中心实际进行学习和提高;第六我遵纪守法,勇于创新,提高工作效率。洁自律,树立财务工作者的良好形象。作为一名重点岗位会计工作人员,一年来,认真学习《廉政准则》及中纪委提出的“四项纪律、八项要求”等为行为准则。坚持以自律为本,以廉洁奉公为起点,正确处理“自律”与“他律”的关系,在实际工作中严格遵守法纪,时刻以反面教材警示自己,不断强化廉洁自律意识,努力做到“自重、自省、自警、自励”,树立了财务工作者的良好形象,始终以饱满的精神状态投入到每一项工作中。

在以往的工作中,我敢肯定的是成绩是有的,但是却也还存在着一定的不足,其中最为突出的一点就是在工作上表现得有些急功近利,不论在什么岗位上,不论是处理什么样的业务,我都希望能够尽快的办好、办实,但是由于高强度的工作节奏,可能反而不能取得最好的工作成果;还有一点不足之处就是学习面较窄,除了与自己岗位业务相关的知识都很少了解,很少学习,这样的学习状态是满足不了一个人才的全方位发展的。

新入职银行理财经理年终述职报告篇四

尊敬的领导、亲爱的同事们:

大家好!

今年上半年我营业部转型以来,我在理财经理的岗位上,认真学习业务知识,不断提高自身专业素质,严格按照支行和部门的有关要求,认真做好本职工作,在部门领导和同事们的关心、帮助下,取得了一定的成绩,现将工作的具体情况汇报如下:

“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事理财经理工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，综合运用贷款、存款、结算、中间业务等知识，制定专业化的理财方案，为客户提供全面化、个性化服务。

学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

我深刻的理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提高规范、优质的理财服务。

做到“勤动腿、勤动手、勤动脑”，努力赢得客户的信赖和支持。截至今年6月底，维护优质客户共位，销售代理保险xx万。

在今后的工作中，我将继续做好本职工作，总结经验教训，取长补短，不断完善自己，提高自己，同时，坚持以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，积极化解客户的埋怨，取得客户的信任，与客户建立深厚感情，为客户提高专业化、个性化的理财服务，努力维护我行良好的社会形象，促进支行持续、健康、快速发展。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

新入职银行理财经理年终述职报告篇五

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时间如梭，转眼间又临近岁尾，我加入xx银行xx支行这个大家庭已经有五年半了。回首这一年的工作，虽然忙碌，但十分充实，理财经理岗位虽然业务种类简单但是付出的心思却不会比别的岗位少，经过一年的磨砺，使我有了更多的收获、更深的感悟。现将我这一年的工作情况总结如下：

今年是零售转型的第五年。零售业务的发展的重心在于aum的新增和中间业务收入这两项，就需要理财经理在销售理财产品，而是更要注重对保险、基金等代销产品的营销力度并且努力挖掘新客户。首先来谈谈aum增量□aum的新增是我的薄弱环节，由于从事理财业务已4年有余，存量客户能挖掘的基本已经挖掘了，存量客户的挖掘进入瓶颈期，只能通过争取行外新客户的方式来提升aum□上半年的拉新工作主要通过客户介绍客户来进行，但是人以类聚，我手下的客户层级主要都是一些中小客户，他们的朋友也大多是中小客户，所以aum增量很不理想。下半年支行的客户活动渐渐多了起来，我也从活动中获取了一些客户。总体来说下半年aum增量完

成情况好于上半年，但整体完成情况不理想。明年我要在获取新客户上多花心思多下功夫。接着今年的中收任务完成的一般，主要原因：期交保险产品销售太少，主要原因还是开口太少，因为之前有一段时间我是遇到客户就会推销保险，但是客户听到保险的反应都很反感，渐渐的我也就不敢开口了。我总结了一下客户反感的原因，可能是我营销的方式方法上存在问题，太急功近利，想要一下子改变客户对保险产品的看法。以后还是应该慢慢引导客户，给客户灌输资产配置的理念，而不是一味的穷追猛打。

个人理财业务虽然不像公司业务那样复杂，但两者的侧重点不同。由于客户众多理财经理更需要用心经营客户，与有价值的客户交朋友，谈感情，而不是一味的推销产品，在这一点上我比去年有了一定的进步，但离优秀的理财经理还是有一定的差距。在今后的工作中，我会不断学习改进自己的不足之处，努力提升人际交往能力，不断提高自己独立思考和解决问题的能力，培养自己对业务的钻劲，提升自己的专业度，多动脑，多思考，提升自己的业务创新能力，努力完成各项经营指标，为支行发展贡献自己的一份力量。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

新入职银行理财经理年终述职报告篇六

各位领导、各位代表：

大家好!

20__年已经过去，在过去的一年中，在市分行领导的教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部的指导下，在我们经理的带领下，我恪尽职守，忠实的履行了自我的岗位职责，为我行各项业务的发展贡献了一份应尽的力量。20__年是我人生旅程中最重要的一年，在过去的一年中，在各位领导、同事们的指导、帮忙下，我收获了许多，在此我向大家表示最真诚的感激。此刻，我向大会作20__年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

一、进取努力学习政治理论和科学文化知识

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也经过自我的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合的观念，进取参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并进取良好的完成自我的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。文化上，努力学习《柜员》教材，进取参加各种考试来充实自我理论知识的缺乏，更让自我深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

二、踏实认真工作，进取学习柜面业务

应对各类客户，柜员想要让让客户真正体会到农行的优质完善的服务，所以我们就必须要有熟练地业务处理本事跟良好的职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，仅有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。在工作生活上同事和领导给与了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户供给必须灵

活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

三、团结进取，共同营造良好的工作环境

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，仅有上下各级由于一样的目标团结在一齐，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世的态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮忙，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来，这一年来，在领导和同事的关心、帮忙下，我在各方面都有了长足的发展与提高，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情景机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年里取得更好的成绩。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和期望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

此致

敬礼！

述职人：_____

20__年__月__日

新入职银行理财经理年终述职报告篇七

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

时间如梭，转眼间又临近岁尾，我加入__银行__支行这个大家庭已经有五年半了。回首这一年的工作，虽然忙碌，但十分充实，理财经理岗位虽然业务种类简单但是付出的心思却不会比别的岗位少，经过一年的磨砺，使我有更多的收获、更深的感悟。现将我这一年的工作情况总结如下：

今年是零售转型的第五年。零售业务的发展的重心在于aum的新增和中间业务收入这两项，就需要理财经理在销售理财产品，而是更要注重对保险、基金等代销产品的营销力度并且努力挖掘新客户。首先来谈谈aum增量□aum的新增是我的薄弱环节，由于从事理财业务已4年有余，存量客户能挖掘的基本已经挖掘了，存量客户的挖掘进入瓶颈期，只能通过争取行外新客户的方式来提升aum□上半年的拉新工作主要通过客户介绍客户来进行，但是人以类聚，我手下的客户层级主要都是一些中小客户，他们的朋友也大多是中小客户，所以aum增量很不理想。下半年支行的客户活动渐渐多了起来，我也从活动中获取了一些客户。总体来说下半年aum增量完成情况好于上半年，但整体完成情况不理想。明年我要在获取新客户上多花心思多下功夫。接着今年的中收任务完成的一般，主要原因：期交保险产品销售太少，主要原因还是开口太少，因为之前有一段时间我是遇到客户就会推销保险，但是客户听到保险的反应都很反感，渐渐的我也就不敢开口了。我总结了一下客户反感的原因，可能是我营销的方式方法上存在问题，太急功近利，想要一下子改变客户对保险产品的看法。以后还是应该慢慢引导客户，给客户灌输资产配置的理念，而不是一味的穷追猛打。

个人理财业务虽然不像公司业务那样复杂，但两者的侧重点不同。由于客户众多理财经理更需要用心经营客户，与有价值的客户交朋友，谈感情，而不是一味的推销产品，在这一点上我比去年有了一定的进步，但离优秀的理财经理还是有一定的差距。在今后的工作中，我会不断学习改进自己的不足之处，努力提升人际交往能力，不断提高自己独立思考和解决问题的能力，培养自己对业务的钻劲，提升自己的专业度，多动脑，多思考，提升自己的业务创新能力，努力完成各项经营指标，为支行发展贡献自己的一份力量。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人：___

2021年_月_日

2021银行理财经理年终述职报告2

新入职银行理财经理年终述职报告篇八

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

告别2021我们迎来新的开端。现将一年工作总结如下：

在营销工作方面，截止2021月_日，营销pos机_台，办理三方存管_户，上交信用卡_张，储蓄存款__元，对公存款__万元。

再次面对这些数字，依然喜忧参半。喜的是经过努力，收获还是有的；譬如外出营销，陌生拜访客户，在办理了信用卡的同时，挖掘储蓄__多万。忧的是，相对于一年的时间，这些数字总是显得那么寒碜。当然这跟营销的方式方法有关，也跟坚持的态度相关。在最初营销客户的时候，不懂得如何接近客户，如何挖掘客户需求，在面对不同客户的时候，并没有做到细分，更没有做到精准细致化的应对，营销课前的准备工作做的不好，直接导致营销的效果不够好。磨刀不误砍柴工，说的就是这个道理吧！在今后的工作中，我会多向成熟的客户经理学习，加强这方面的锻炼，真正做到根据客户的不同需求和实际情况交叉销售，而不是简单地推荐一张信用卡，一台pos机。

在日常工作中，遵守行里的规章制度，通过跟客户经理学习对公业务，熟悉并能办理出口押汇、进口开证等业务。在这里还要感谢每一位给予我指导和帮助的客户经理！同时多学习银行产品知识，参加并通过了行里组织的岗位资格考试。20__年__月通过了银行业从业资格考试，20__经济师考试。我深知，只有学习，积累点滴，才能不断进步，努力提高自身素质和营销能力。

在社区营销方面，自2021月开始，做了近一个多月社区营销，储蓄存款__多万。__月份开始老年大学营销活动，和单位同事一起为老年大学学员发放爱心白菜，元旦前后送福字挂历宣传营销活动。截止今天，新增__多万。存款不多，效果也不够明显，看看各兄弟支行，比比差距，有时候想想，心里总有些失落。但我相信，有耐心，坚持做下去，终会有所收获！

作为一名助销经理，主要的工作是以客户为中心，寻找并挖掘客户资源，维护客户关系，并以此促进业绩增长。所以，接下来的一年里，除了做好日常的本职工作，我会一如既往地做深做透客户挖潜工作，寻找潜在客户，维护好已有客户，重点做好社区营销。感谢在过去的一年里给予我帮助的每一位同事们，谢谢大家的理解和支持！

最后祝愿我们新年身体更健康，业绩更出色，支行更上一层楼！

此致

敬礼！

述职人：___

2021年_月_日

2021银行理财经理年终述职报告3